

und nur von Werken, die zu empfehlen und zu verkaufen einem gebildeten Menschen wirklich Freude und Genugtuung bereiten kann. Gott sei Dank, in dieser Beziehung war ich also nicht hereingefallen und brauchte um schönen Mammons willen mein besseres Selbst nicht zu vergewaltigen. Auf den Rat meiner Auftraggeber hin fing ich nun erst mal in meinem weitverzweigten persönlichen Bekanntenkreise an. Da hatte ich recht schöne Erfolge. Sie versprachen alle, mich dauernd zu unterstützen, indem sie ihre sämtlichen Bücheraufträge durch mich gehen lassen wollten. Du kannst Dir meine Freude vorstellen, als ich in den ersten Tagen manchmal 30 bis 40 Mark verdiente. Freilich waren die guten Freunde und Bekannten innerhalb kurzer Zeit abgegrast, und nun fing die Sache an schwierig zu werden. Ich mußte nun zu gänzlich fremden Leuten gehen. Ich muß Dir gestehen, daß es mir beim ersten Male geradezu seelische Qualen bereitete. Lache nicht, aber viermal zog ich die . . . Straße auf und ab, ehe ich mich in ein Haus hineingetrante, und fünfmal stieg ich bis zum 4. Stock und wieder abwärts, ohne auch nur einmal zu klingeln. Draußen hielt ich mir dann die schönsten Reden und schalt mich aus; war ich wieder drinnen, waren alle schönen Vorsätze verflogen. Endlich kam mir das Schicksal zu Hilfe, indem plötzlich geöffnet wurde, während ich gerade vor der Flurtür stand. So: hie Rhodus, hie salta! Also nun schön mein Sprüchlein gesagt. Na, ich hatte zwar das erste mal keinen Erfolg, aber — das Eis war gebrochen, ich gewann meine Fassung wieder und hatte bald auch einige hübsche Bestellungen beisammen. Natürlich darf man sich die Mühe nicht verdrießen lassen, wenn man mal eine Stunde ganz umsonst treppauf, treppab läuft. Allmählich bekommt man auch einen festen Kundenstamm zusammen, den man dann in einigen Zeitabschnitten immer wieder besucht. Ich kann nur sagen, daß ich mit meinem neuen Beruf sehr zufrieden bin, ich verdiene jetzt so viel dabei, daß ich mir manchmal erlauben kann, auch in der Woche einen Ruhetag einzuschreiben (ohne erst den Chef fragen zu müssen). Die Zusammenarbeit mit meinen Auftraggebern vollzieht sich vollkommen reibungslos, sie sind, wie sie mir neulich schrieben, mit mir sehr zufrieden; mit einigen anderen Reisenden haben sie schlimme Erfahrungen gemacht. Da hatten sie eine Dame eingestellt, die hatte vorher in Toilettegegenständen gereist und nur Geschäfte besucht; sie glaubte nun offenbar, Bücher seien dasselbe wie prima Pluenseife und vornehme Privathäuser dasselbe wie offene Badengeschäfte. Natürlich erlitt sie jämmerliche Mißerfolge. Man sieht daraus, daß dieser Beruf wirklich nur für gebildete Frauen mit tadellosen Umgangsformen paßt. — Eindringlich sein ohne aufdringlich zu sein, — das ist hier das Geschäftsgeheimnis. — Hör' mal, da denke ich eben daran: wenn Du in Deinem Bekanntenkreise etwa Frauen oder Mädchen weißt, die in dieser jämmerlichen Zeit ebenfalls erwerbslos sind und die Du nach ihrem ganzen Bildungsgang und persönlichen Auftreten für geeignet hältst, so kannst Du sie an mich verweisen. Meine Firma würde gegebenenfalls noch mehr wirklich befähigte Damen einstellen. —

Soweit der Brief meiner Freundin, einer abgebauten Lehrerin. Ich gebe ihre Anregung auf diesem Wege an die weibliche Öffentlichkeit, weil ich hoffe, dadurch vielen gebildeten Frauen zu einer vornehmen, menschenwürdigen Existenz verhelfen zu können. Ich bin auch gern bereit, etwaige Anfragen und Bewerbungen weiterzugeben.

Sontra. Frau Margart Dunkel-Lenné.

\*

Mit der Einsendung dieser Ausführungen an die Redaktion des Börsenblattes wurden wir darauf aufmerksam gemacht, daß nach Ansicht des Einsenders die Verbreitung derartiger Anschauungen über den Buchhändlerberuf eine Gefahr für das Sortiment von nicht zu unterschätzender Tragweite in sich birgt. »Wo bleibt«, wird gefragt, »die Existenzmöglichkeit des Sortimenters, wenn erwerbslose Damen »haarsierend« die Bücher absetzen, die sonst — wie üblich — das Sortiment verkauft?«

Diese Frage ist nicht unberechtigt. In der Tat müßte es den Untergang des Sortiments in seiner bisherigen Form bedeuten, wenn ein solcher Stadtreiservertrieb größeren Umfang annehmen würde. Denn naturgemäß wird vom Bücherkäufer das direkte Auffuchen als Bequemlichkeit empfunden, da er selber damit das Auffuchen einer Buchhandlung sich ersparen kann. Erfahrungsgemäß entschließt man sich auch, wenn einem ein Buch vorgelegt wird, leichter zum Kauf. Je mehr Konsumenten sich aber das Besuchen der Buchhandlungen abgewöhnen, desto mehr schrumpft der Umsatz des Ladensortiments zusammen. Die weitere Folge ist eine Erhöhung der Unkostenquote, und als Ausgang erscheint der Zusammenbruch des in seiner Leistungs-

fähigkeit bedrohten Ladensortiments. Es ist also klar, daß das Sortiment derartigen Erscheinungen gegenüber nicht teilnahmslos und untätig bleiben darf.

Die nächste Frage ist aber, was sich dagegen tun läßt und zu tun empfiehlt. Bücher sind letzten Endes dazu da, verkauft zu werden, und man kann es niemandem, der sich überhaupt mit dem Buchvertrieb beschäftigt, verwehren, am allerwenigsten in der Zeit der Gewerbefreiheit, die Wege einzuschlagen, die ihm am erfolgreichsten erscheinen. Oder welches Mittel gäbe es, den Vertrieb durch Stadtreisende zu verbieten? Welche Bestimmungen in den Satzungen und Ordnungen des Buchhandels oder auch nur welche Usance bezeichnet jene Maßnahme als unerlaubt? Selbstverständliche Voraussetzung ist allerdings, daß beim Vertrieb durch Stadtreisende die Vorschriften über die Innehaltung des Ladenpreises unbedingt beachtet werden, insbesondere die ergänzenden Vorschriften, die zu gelten haben, sofern Teilzahlungen gewährt werden.

Es wiederholt sich hier eine Erscheinung, die in der Buchhandelsgeschichte schon oft beobachtet werden konnte. Neue Wege, die zunächst von Einzelnen beschritten werden, bringen in die Gesamtlage Unruhe und fordern zur Auseinandersetzung auf. Wir möchten deshalb auch diese Veröffentlichung hier zunächst nur als Aufforderung zur Erörterung dieser Fragen betrachtet sehen. Eine Lösung wollen wir mit unseren Ausführungen noch keineswegs gegeben haben. Das Problem der bestmöglichen Vertriebsmethoden ist so wichtig, daß es gründlichster Erörterung wert ist. Dabei wollen wir noch auf die geschichtliche Erfahrung hinweisen, daß alle neuen Vertriebsmethoden, die sich am Anfang unbestritten erfolgreich erweisen, im Laufe der Zeit doch an Bedeutung verlieren, wenn sie nämlich erst allgemein angewandt werden. Im weiteren Aufbau führen sie sogar vielfach zu einer gewissen Scheinkonjunktur, der die Krise folgt. Beispiele dafür wird jeder Kenner der Geschichte des Buchhandels leicht beibringen können. Auch das ist bei der weiteren Behandlung der Angelegenheit zu beachten, und vielleicht ließe sich, gerade aus jenen Erfahrungen lernend, für die Gegenwart eine bessere Lösung als bisher finden.

## Neues über die Ersagleistung der Reichspostverwaltung.

Von Postinspektor Georg Schneider (Krossen).

Das Gesetz über das Postwesen des Deutschen Reiches vom 28. Oktober 1871 in der Fassung vom 13. Dezember 1922 wurde in den §§ 9 und 10 dahingehend geändert, daß ab 1. September 1924 bei gewöhnlichen Paketen für das Pfund 3 Mark anstatt 1.60 und für Einschreibsendungen 40 Mark anstatt 30 Mark Ersatz geleistet werden.

Die bis zum 31. August gezahlten Ersatzbeträge boten dem Absender bei der allgemeinen Wertsteigerung keine ausreichende Entschädigung mehr. Nachdem die Postgebühren ganz allgemein auf die Vorkriegssätze erhöht wurden, hat die Reichspostverwaltung auf Eingaben aus Kreisen des Handels, der Industrie und Landwirtschaft hin nach erteilter Genehmigung des Verwaltungsrats die Ersatzbeträge ebenfalls der Vorkriegszeit angepaßt, wobei für Einschreibsendungen allerdings nicht 42, sondern 40 Goldmark gezahlt werden.

Da nun ein erstaunlich großer Teil der Privat- und Geschäftswelt, die beide täglich die Reichspost zur Versendung von wertvollen Waren in Anspruch nehmen, beim Eintreten von Verlusten und Beschädigungen unangenehm überrascht ist, wenn der gefehlende Ersatzbetrag bedeutend hinter den Erwartungen bzw. Ansprüchen zurückbleibt, mögen folgende Zeilen zur Aufklärung dienen.

Die Bestimmungen über die Ersatzpflicht der Reichspostverwaltung sind derart einfach, daß sich jeder den für seine Postsendung in Frage kommenden Ersatzbetrag leicht selbst errechnen und dadurch auch, wie später ausgeführt wird, entscheiden kann, ob er z. B. ein Paket als Wert-, Einschreib- oder gewöhnliche Sendung ausliefern muß, um im Verlustfalle keinen Schaden zu erleiden. Nach dem Postgesetz besteht eine Ersatzpflicht nur dem Absender gegenüber, mit dem ja auch die Post den Beförderungsvertrag abschließt. Dieser ist daher im Geschäftsleben verpflichtet, innerhalb 6 Monaten, im Auslandsverkehr innerhalb eines Jahres, vom Tage der Auslieferung ab gerechnet, Ersatzansprüche gegen die Post zu stellen. Der Empfänger kann ebenfalls durch Vermittlung der Bestimmungsanstalt ein Ersatzverfahren anhängig machen; Ersatz wird ihm aber nur geleistet, wenn der Absender seine Ansprüche durch Vermittlung der Aufgabeanstalt schriftlich an ihn abtritt. Ersatz zahlt immer die Aufgabepostanstalt sowohl dem Absender als auch dem Empfänger als Rechtsnachfolger desselben.